



**Tutti i diritti di questo e-book sono riservati!**

*Copyright benessereipnosi.com*

Vietata la distribuzione online di questo e-book coperto da copyright. [Benessereipnosi.com](http://Benessereipnosi.com)

# Indice.

## Introduzione.

-Le mani	3
-Il viso	3
-Gli occhi	4
-Gli oggetti	5
-Il saluto	5

<i>-I riflessi, il linguaggio innato del corpo</i>	7
--	---

## **Diversi tipi di linguaggio corporeo**

-Cordiale	9
-Aggressivo	11
-Distratto	14
-Sulla difensiva	16
-Traditore	18
-Dominante	20
-Sentimentale	22
-Calcolatore	25
-Aperto o chiuso	26
-In pace con se stesso	27
-Romantico	29
-Sottomesso	30

<b>-Conclusione</b>	31
---------------------	----

# **Introduzione.**

Il linguaggio del corpo è tutto ciò che diciamo senza utilizzare le parole. È tutta l'informazione che si trasmette con i gesti e la postura.

Tutte le parti del corpo si uniscono per trasmettere messaggi.

## **-Le mani.**

Giocano un ruolo molto fondamentale nella comunicazione. Quando una persona desidera socializzare o dare intensità alle proprie parole, i movimenti delle mani diventano più ampi. Ad esempio in Italia, molte persone usano le mani per esprimersi, rispetto ad altri paesi del mondo.

I movimenti delle mani sono più frequenti quando una persona ha difficoltà ad esprimere verbalmente le proprie idee o gli riesce difficile farsi comprendere.

## **-Il viso.**

Il viso ha una grande quantità di espressioni. Grazie ad esso possiamo rivelare pensieri, sentimenti, emozioni, idee o fatti.

Inoltre, molte persone ci interpretano o ci giudicano con i risultati delle nostre espressioni.

L'espressione de viso mostra differenze importanti nel significato del messaggio verbale. Se desideriamo inviare un messaggio tranquillo e positivo,lo appoggiamo con un sorriso gradevole. Se invece si tratta di un messaggio serio,mostriamo un espressione delimitata,soleenne o sospetta.

Con il viso possiamo manifestare le emozioni più profonde,quelle che difficilmente possiamo controllare. Se c'è qualcosa che non ci va giù,la esprimiamo con un espressione dura. La felicità si esprime con un cambio di gesti e con una mobilità dolce dei muscoli facciali. La rabbia o ira si manifesta con i muscoli tesi o rigidi.

## **-Gli occhi.**

Di tutte le parti del corpo umano che si utilizzano per trasmettere informazioni,gli occhi sono quelli che rivelano dettagli più utili. Ogni sguardo è totalmente diverso da un altro. Ci possono dire ciò che succede dentro la persona che ci sta guardando.

Il primo contatto che abbiamo con una persona è attraverso gli occhi, molte volte basta uno sguardo per iniziare una relazione, finirla, scegliere o rifiutarla.

## **-Gli oggetti.**

Gli oggetti che una persona utilizza o che li circondano, possono rivelare informazioni utili. Le scelte dei vestiti e accessori ci dice molto dei suoi gusti, il modo di essere, le attività e lo stato di chi li indossa.

## **-Il saluto.**

Stringere la mano è una delle molte forme che adotta il saluto. A partire di come saluta una persona possiamo dedurre alcune cose.

È molta l'informazione che possiamo ottenere con una sola stretta di mano da parte dell'altra persona. Quando la stretta è naturale, la persona può trasmettere fiducia e determinazione. Quando la stretta è troppo forte, può essere un desiderio di dominare. Se la stretta è molle, probabilmente ci troviamo di fronte ad una personalità timida, indecisa, insicura e sottomessa.

Tutto dipende dal tipo di stretta. E questo a sua volta dipende soprattutto dall'età della persona.

L'essere umano ha conservato le espressioni istintive, come la ; risata, il sorriso, disgusto spavento. Vale a dire, come espressioni innate e non apprese. Tali espressioni sono comuni in tutto il mondo e persistono nonostante l'assimilazione di altri gesti culturali.

Esistono espressioni che cambiano da cultura a cultura, le quali si imparano durante i primi anni di infanzia.

# **-I riflessi,il linguaggio innato del corpo.**

Le persone hanno di nascita alcuni comportamenti corporali,i quali chiamo “riflessi”. Questi “riflessi” hanno finalità molto importanti nell'inizio della vita,e si trovano al servizio della sopravvivenza e il mantenimento di essa.

Prima di continuare,il linguaggio del corpo è il principale mezzo per comunicare necessità,tensioni ed emozioni di ogni tipo. A partire da questi messaggi che emettiamo,aspettiamo che la persona a noi più vicina,registri e interpreti le nostre necessità per essere soddisfatte.

A misura che cresciamo e incorporiamo il linguaggio verbale,continuiamo ad utilizzare i segnali del corpo. Questi ci servono per confermare qualcosa,per mostrare,affermare,negare etc. E se vengono correttamente interpretati possiamo stabilire un “dialogo non verbale” con le persone a noi vicine.

Il linguaggio del corpo sarà sempre presente, importante è conoscere il nostro linguaggio corporeo per migliorare le nostre relazioni sociali.

Una delle maggiori teorie della comunicazione umana dice ;” *Non comunicare è impossibile*”. Tutto, assolutamente tutto è comunicazione. Non c'è niente che sia opposto a questa. Anche quando siamo in silenzio stiamo comunicando qualcosa ; stato di serenità, calma, nervosismo, noia, rabbia, timidezza etc...

Oltre che a trasmettere informazioni attraverso il corpo, stiamo leggendo inconsciamente i messaggi corporei che ci arrivano dall'altra persona.

Sedersi ad osservare le informazioni che ci arrivano dalle altre persone, dei loro movimenti, gesti, sguardi etc... è un buon modo di metterci in contatto con la sottigliezza e le sfumature che esistono nel linguaggio del corpo.



# Diversi tipi di linguaggio corporeo.

## **-Cordiale.**

Il linguaggio del corpo cordiale si riferisce al comportamento attento e rispettoso nei confronti dell'altra persona. Questo è l'atteggiamento che si traduce nel saper ascoltare con attenzione, senza interrompere, aspettando che l'altra persona finisca prima di parlare.

Guardare negli occhi ed evitare movimenti che indicano segnali di impazienza o furia, come ad esempio picchiettare qualcosa con le dita, o battere il piede contro il pavimento, guardare l'orologio varie volte o dirigere lo sguardo continuamente verso un'uscita.

Sbadigliare ed evitare continuamente lo sguardo dell'altra persona, può significare che è una persona distratta o timida.

Utilizzare il linguaggio del corpo cordiale è sempre un'ottima scelta. Ci sono situazioni nelle quali è molto importante utilizzare questo tipo di atteggiamento. Come ad esempio ad un colloquio di lavoro.

Il tuo interlocutore apprezzerà il fatto che sei stato molto attento alle sue domande,rispondere adeguatamente,non interrompere,guardarlo negli occhi,utilizzare alcuni gesti delle mani per accompagnare le parole,muovere ogni tanto la testa per dar cenno di seguire la conversazione e che tu sia capace di empatizzare con il tuo interlocutore.

Sicuramente questo tipo di linguaggio applicato a situazioni come queste,potrebbe farti ottenere il posto di lavoro.

Per tanto ricorda che il tuo interlocutore interpreterà i tuoi gesti corporei con molta attenzione e li inserirà nel tuo curriculum vitae.

Un'altra situazione nel quale questo tipo di atteggiamento può creare un impatto positivo o negativo,è nell'ambito delle relazioni,quelle intime. Quando il linguaggio corporeo è attento nell'intimità dell'altro,questo sentirà di ricevere un trattamento speciale di rispetto,cura,interesse vero, e molto probabilmente è un invito a comportarsi alla stessa maniera con te.

A volte abbiamo la sensazione di non venire ascoltati con attenzione.

Un metodo per scoprire se l'altra persona ti sta realmente ascoltando è prestare attenzione al suo sguardo.

Se stringe le sopracciglia è segno che la persona ci sta realmente ascoltando con molta attenzione. I movimenti della testa, se sono affermativi o negativi possono dimostrare attenzione, come accordo o disaccordo.

E infine, le presenze di espressioni verbali come “mmm”, “ah, ah” possono essere segnali che la persona è attenta alla conversazione.

## **-Aggressivo.**

Il linguaggio corporeo aggressivo è segnale di minaccia imminente.

Questo tipo di linguaggio fa parte di coloro che chiamiamo “reazioni” o “risposte aggressive”. Queste possono manifestarsi sotto molti aspetti : Sotto forma di parole (violenza verbale), sotto forma di colpi fisici (violenza fisica), e sotto forma di segnali del corpo.

Di fatto essere capaci di capire questi segnali aggressivi può darci il tempo per anticipare un attacco fisico imminente e poterci difendere o scappare.

L'espressione del viso può essere un segnale chiaro di questo linguaggio del corpo, come ad esempio le sopracciglia aggrottate, le labbra strette, movimenti della mandibola (segno che sta stringendo i denti), sguardo fisso, respiro molto affannato, sguardo di disprezzo, etc.

Anche le mani giocano un ruolo importante, in particolare quando i pugni si trovano chiusi e in tensione, i muscoli delle gambe contratti e in generale la postura rigida del corpo.

Questi sono segnali che ci possono avvisare una possibile aggressione. Sappiamo che un'aggressione non è qualcosa di gradevole, ed è per questo che dobbiamo essere capaci di decifrare queste espressioni aggressive, per poter prendere dei provvedimenti in tempo. Ad esempio se una persona ti fissa con i gesti che ho menzionato in precedenza, la cosa migliore è retrocedere, per poter stabilire un dialogo facendo riferimento a questo linguaggio del corpo, potendo così calmare la persona.

Si sa che le persone hanno un proprio spazio personale, e quando qualcuno si avvicina più del dovuto, ci sentiamo a disagio. Quando qualcuno attraversa questa barriera “fisica” e delle volte “psicologiche” si genera disagio e vulnerabilità di fronte all'altra persona. Chi si comporta così generalmente cerca di dominare l'altra persona, anche inconsciamente.

Altre volte ci sentiamo invasi nel nostro spazio emozionale, ad esempio quando un nostro amico adotta una personalità “da camaleonte” per entrare nel nostro interiore, utilizzando gesti e sorrisi amichevoli, guardando allo stesso modo nostro determinate cose.

Generalmente in questo linguaggio aggressivo si utilizzano gesti che sono indicatori di violenza, che invitano l'altra persona a rispondere allo stesso modo. Ad esempio i gesti con le mani che richiamano un insulto, il gesto di portare un'arma alla testa come segno di minaccia etc...

Come detto in precedenza è importante capire i segnali di un linguaggio aggressivo, prima che l'altra persona ci faccia del male fisicamente, mentalmente e moralmente.

## **-Distratto.**

Hai mai notato alcune volte segni di noia nell'interlocutore, come sbadigli, sguardo perso nel vuoto, assenza di risposte etc.?

Se la risposta è affermativa è probabile che stai fallendo nel catturare l'attenzione del tuo interlocutore. Non devi preoccuparti, visto che ho ottime notizie per te! Catturare l'interesse delle persone è possibile se segui i passaggi che leggerai a breve, mettendoli in pratica.

Uno dei segnali che più ci indica che una persona è distratta, è il suo sguardo. Se il suo sguardo si trova in diversi luoghi allo stesso tempo, se si distrae con qualunque tipo di movimento, è quasi sicuro (non certo) che non ti sta prestando attenzione anche se dice l'opposto.

Quando ti esprimi ad un gruppo di persone, vale a dire a un pubblico, utilizzare il linguaggio del corpo è un ottimo alleato per il tuo successo personale.

Le presentazioni più efficaci sono quelle che riescono a catturare l'attenzione dei presenti, e per questo motivo devi sviluppare strategie per catturare l'attenzione delle persone con cui hai un dialogo e le vedi particolarmente distratte.

Sii chiaro,diretto,conciso,didattico,muovi le mani,usa lo spazio che hai intorno a te,sii espressivo con il viso,ad esempio ; Sollevando le sopracciglia,sorridendo,gesticolando ampiamente etc.

Fare domande per sapere quanto è attento il tuo pubblico ed utilizzare un po di umorismo,il quale è un buon alleato per catturare l'interesse e trasmettere un messaggio in maniera efficace.

Devi evitare di rimanere immobile in un'unica posizione,mentre stai parlando,evitare di parlare sempre con lo stesso tono di voce,devi utilizzare le mani ed esempi dimostrativi che accompagnino il discorso.

## **-Sulla difensiva.**

Quando qualcuno ci spaventa, il nostro corpo prende istantaneamente una postura destinata a difendersi dal pericolo. Ad esempio ; abbassarsi, piegarsi, sguardo verso il basso, portarsi le mani nel viso, mordersi le unghie etc.

Questi sono esempi di postura che assume il corpo quando una persona si sente minacciata fisicamente o psicologicamente.

Quando una persona si sente soggiogata in una discussione, ad esempio, è possibile che il suo corpo reagisca adottando una postura difensiva come un modo di auto proteggersi.

O quando una persona vuole occultare espressioni facciali di tristezza, lacrime negli occhi etc... è possibile che utilizzi “l'ostracismo” come linguaggio corporeo.

Un modo per aiutare le persone che utilizzano frequentemente questo tipo di linguaggio, è avvicinarsi, appoggiare dolcemente una mano nella sua spalla ed aspettare fino a quando la persona si apra e sia disposta a parlare.



In questo modo stiamo aiutando a tranquillizzare le paure latenti in una determinata situazione, aumentando la sicurezza nell'altra persona con il nostro appoggio, anche se c'è silenzio.

Generalmente si tratta di persone paurose, sempre in ansia, depresse o in alcuni casi sono state vittime di abusi fisici o verbali, provenienti da persone vicine.

In qualunque caso, il linguaggio corporeo difensivo è al servizio per proteggere se stessi. Sia da un'aggressione fisica, esterna o psicologica, sta a noi valutare se stiamo reagendo correttamente, avendo sempre piena fiducia delle nostre capacità.

# **-Traditore.**

Le persone possono provare ad essere finte e false con il loro linguaggio del corpo. Ci sono segnali ben visibili quando una persona ci sta tentando di ingannare.

Imparare questo tipo di linguaggio può essere di vitale importanza per distinguere tra chi è onesto, vero e chi non lo è.

Esistono persone che usano una grande dose di questo linguaggio per raggiungere i loro obiettivi. Ad esempio le persone che si dedicano alla vendita. Un venditore con alcuni di questi strumenti (QUELLI GIUSTI) non sarebbe un grande venditore, visto che sarebbe immediatamente cacciato fuori dal lavoro.

Però quando questa strategia si trasforma in una fissazione, solamente per raggiungere a tutti i costi gli obiettivi nella propria vita, ci troviamo di fronte ad una personalità psicopatica. Lo psicopatico è colui che inganna le persone intelligentemente, senza nessuna pietà e rimorso, con il solo fine di raggiungere obiettivi che lui desidera.

Esistono studi interessanti che relazionano la bugia con lo sguardo, tuttavia non esistono certezze nei risultati.

Alcuni dicono che quando una persona mente guarda verso la destra, mentre altri dicono che guarda verso sinistra. Anche se alcune persone sono veramente esperte nel dire bugie, ci sono segnali che possono smascherarle. Ascolta attentamente ciò che dice e come lo dice, osservando tutto il tempo il suo comportamento.

Quando una persona mente tende a non guardare negli occhi, però può essere che sia un bugiardo professionista e già conosce questo trucco. Se è così, può tenere lo sguardo molto più tempo del normale.

Esistono anche altri segnali che possono smascherare una persona bugiarda, ad esempio toccarsi continuamente il viso o la bocca. Questo è un segno di ansia che nasconde la mancanza di onestà. Di fronte alla finta espressione di sicurezza che c'è nella bugia, esiste ansia e timore nell'essere scoperti.

Quando una persona ricorre a questo linguaggio del corpo è perché vuole ingannarci con le parole e proverà a far diventare complice anche il suo corpo.

Quando notiamo che una persona si muove più del normale, si tocca il naso o la bocca in continuazione, evita il contatto visivo, se gioca con gli oggetti che sono lì vicino, se non può evitare di ridere o gli rimane difficile rimanere serio... è perché sta sforzandosi ad occultare una verità e per questo si sente a disagio, per il rischio di essere scoperto.

## **-Dominante.**

Le persone che utilizzano il linguaggio del corpo dominante, cercano di causare un grande impatto sull'altra persona. Attraverso il proprio corpo stanno dicendo all'altro che lo dominano, o che hanno (secondo loro) maggiore potere.

Questo linguaggio trasmette un messaggio che pretende essere chiaro e travolgente. In poche parole qualcosa come : “Qui comando io”. Questo è un tipo di linguaggio che determina come sarà una relazione, chi avrà maggiore potere e in mano di chi andranno le decisioni più importanti. Questo è relazionato maggiormente con la sfumatura dell'autorità che con quella dell'aggressività.

Un chiaro esempio è quello dei genitori che utilizzano questo linguaggio per comunicare ai figli con chiarezza quello che devono fare.

Attraverso il movimento delle mani, la postura del corpo, i gesti, il tono della voce, trasmettono ai loro figli che sono loro che comandano e che dettano legge in casa. E molto probabilmente i figli risponderanno a questo tipo di comportamento dei genitori.

Le persone che hanno questo tipo di linguaggio, vogliono far capire di essere loro più grandi, con atteggiamenti dominanti. Ad esempio : Allargando le spalle, mettendosi completamente dritti e con la testa all'insù, mettere le mani nei fianchi etc.

## **-Sentimentale.**

Il linguaggio corporale dei sentimenti è molto vasto, visto che sono molte le emozioni e i sentimenti che siamo capaci di esprimere come esseri umani. E ognuno di noi reagisce in modo diverso ad ognuna di esse.

Però abbiamo in comune il fatto di non poter scappare dal linguaggio corporeo, che sempre si trasforma nello scenario di tutto ciò che succede dentro di noi.

Leggere il linguaggio delle emozioni è molto importante. Quando impariamo questo linguaggio fin da piccoli sappiamo riconoscere e leggere cosa ci vuole dire il nostro corpo in una determinata situazione e riusciremo ad agire correttamente.

Inoltre potremmo prevenire somatizzazioni. Queste sono problemi che appartengono all'area psicologica, e se non vengono riconosciuti in tempo si esprimono in un linguaggio primitivo, quello del corpo.

Alcuni sentimenti che possono esprimere il nostro corpo sono ansia, ira, timore, tristezza, felicità, cattivo umore, vergogna, allegria, euforia, calma etc.

Se ciò che genera rabbia in una persona può essere diverso in un'altra, generalmente questa si presenta e si fa visibile attraverso il colore rosso del viso e del collo, lo sguardo fisso e minaccioso, la mandibola tesa, i pugni chiusi e il corpo rigido.

Il nervosismo si può esprimere attraverso la sudorazione delle mani, il battito cardiaco accelerato, sensazione di solletico nello stomaco, labbra tremanti, voce tremante, respirazione agitata etc. Per un bambino può risultare difficile distinguere il nervosismo, la paura e l'ansia visto che sono emozioni diverse.

Molti di questi segnali del linguaggio del corpo sono facilmente leggibili quando si vedono in un'altra persona. Senza parlare possiamo determinare se si trova in ansia, nervosa o se si vergogna. Però non è sempre possibile avere la stessa chiarezza quando queste emozioni si agitano in noi.

La malinconia è un disturbo psicologico che si caratterizza con la tristezza permanente, perdita di interesse per il mondo, rimproveri a se stessi e molto altro.

Tutti questi sintomi diventano parte del linguaggio corporeo malinconico : postura sbagliata, spalle abbassate, sguardo perso, occhi quasi sempre lucidi, il volume della voce basso con un tono monotono. Il corpo esprime lo stato della persona.

Il linguaggio corporeo della sorpresa si esprime fondamentalmente attraverso gli occhi, le sopracciglia sollevate, occhi ben aperti e bocca aperta. Il corpo può fare un salto o fare un passo all'indietro. La felicità e l'allegria possono manifestarsi con un grande sorriso, gli occhi umidi dall'emozione. La persona può muovere le braccia, applaudire, saltare, ballare, cantare etc.

Anche se questi sono i segni più frequenti del linguaggio corporeo dell'allegria, esistono persone che non presentano praticamente nessuno dei movimenti descritti poco fa, anche se sentono con eguale intensità emozioni di felicità e allegria.



## **-Calcolatore.**

Questo tipo di linguaggio fa riferimento alla postura che adotta il corpo quando si trova a calcolare una determinata situazione o persona.

Generalmente il corpo si trova in silenzio, con lo sguardo attento e il resto dei sensi in stato di allerta visto che lo scopo è ottenere più informazioni possibili.

È comune che le persone arriccino le sopracciglia, che si tocchino il mento, che incrocino una gamba, braccia etc. Gli occhi si muovono da un lato all'altro quando la persona si trova ad analizzare una situazione. Questo movimento da lato a lato favorisce la connessione tra i 2 emisferi del cervello facendo sì che le informazioni viaggino dall'uno all'altro e sia processata da entrambi.

La persona calcolatore sceglie alcuni aspetti del linguaggio verbale o non verbale. Può trovare altro contenuto attraverso il contatto visivo, l'uso della mani, la postura i movimenti, espressioni del viso etc.

È soprattutto osservatore. Osserva tutto dando poi le sue valutazioni.

## **-Aperto o chiuso.**

Il linguaggio del corpo aperto permette l'interazione. Vale a dire, dimostra che si è aperti al contatto e comunicazione con l'altra persona. Nel linguaggio aperto il viso dimostra un'espressione animata ed amichevole, e il contatto visivo è più rilassato e prolungato. Le braccia si possono trovare rilassate o muovendosi animatamente.

Assumi una buona postura del corpo, alzati e cammina dritto con lo sguardo all'insù. Per essere più calmi e rilassati devi evitare i movimenti eccessivamente di nervosismo, o i gesti molto esagerati con le mani.

Uno studio dimostra che c'è più comunicazione tra loro che parlano di fronte che coloro che parlano di lato.

Prestare attenzione al momento in cui il corpo si apre è molto importante per scoprire come comportarsi in seguito.

Il linguaggio del corpo chiuso nasce quando le persone si sentono a disagio, minacciate o in ansia. Le persone arrabbiate, nervose o sulla difensiva, solitamente chiudono le braccia, gambe, caviglie o abbassano la testa. Abbassano il mento coprendo il collo.

Le braccia possono essere posizionate da un estremo all'altro del petto o del viso.

Coloro che parlano con un linguaggio chiuso evitano il contatto di sguardo o osservano aggressivamente, ad esempio, guardando dalla testa ai piedi.

## **-In pace con se stesso.**

Il corpo è un grande traduttore del nostro stato interiore. Le persone che raggiungono lo stato di pace e armonia interiore, attraverso la conoscenza di se stessi o con tecniche di meditazione e rilassamento, adottano una postura tranquilla, sicura e in pace. Si caratterizzano per l' assenza di ansia nei movimenti corporei.

In un linguaggio popolare, questo stile è rappresentato da un nonno saggio che trasmette un consiglio, o da un monaco anziano con grande tunica arancione, che gira con grande pace e tranquillità.

Il linguaggio del corpo rilassato si riflette in piena tranquillità e calma nel corpo.

La respirazione svolge un lavoro importante nel raggiungimento di questo stato di relax del corpo. Le mani, i piedi, le braccia e le gambe si trovano in completo riposo, non ci sono segni di tensione o rigidità.

Il viso si trova completamente rilassato, lo sguardo sereno, il tono della voce è costante e sicuro.

Se non ti vedi in queste caratteristiche ho creato un corso online di **meditazioni guidate** per raggiungere uno stato di **pace interiore** e di conseguenza ottenere ANCHE i benefici che hai letto poco fa. Scopri il corso di cui sto parlando, [CLICCA QUI!!](#)

Visto che sei una mia **cliente vip**, puoi trovare lo stesso corso (*con tutti i bonus inclusi*) **in sconto**, [clicca qui per approfittare dell'offerta!](#)

## **-Romantico.**

Il linguaggio corporeo romantico, come tutti gli altri linguaggi del corpo, include una finalità. In questo caso sarebbe utile captare sensualmente l'altra persona, attrarre, sedurre etc.

Il contatto visivo è quello più comune. Gli occhi possono rivelare l'interesse che si prova per l'altra persona, fantasia e disinteresse.

Noi iniziamo il contatto visivo tutti i giorni in luoghi così diversi, come il supermercato, il bus etc.

Avere un contatto visivo è un modo semplice per mostrare ad una persona che siamo interessati a lei.

Quando il tuo sguardo è riconosciuto e accettato, l'altra persona può agire di conseguenza. Se il tuo contatto visivo non è il benvenuto è probabile che l'altra persona eviti il tuo sguardo o incroci alcune parti del corpo.

Sorridere è qualcosa di molto importante, quando lo fai invi un messaggio che ti piacerebbe avere un discorso con una determinata persona. Anche usare il contatto può essere un'ottima idea.

## **-Sottomesso.**

Questo è il linguaggio corporeo delle persone con una personalità sottomessa. Esse hanno grandi difficoltà ad affrontare i conflitti e i problemi. Sono persone che non dicono mai ciò che pensano o che sentono, perché hanno paura del giudizio degli altri.

Sono continuamente dipendenti dall'approvazione delle altre persone per “gonfiare un minimo la loro autostima”.

Stabiliscono relazioni di DIPENDENZA AFFETTIVA, il soggetto è controllato dalle necessità dell'altro, e la paura di perderlo contaminano drasticamente la relazione.

Nelle loro relazioni amorose, vogliono sempre sentirsi dire di essere amati. Hanno difficoltà ad avere una vita indipendente. Hanno paura di non essere accettati, sono continuamente gelosi e hanno difficoltà a chiudere una relazione anche se sanno che non sta andando nella giusta direzione.

Se ti consideri una di queste persone ti consiglio il mio corso “autoipnosi per aumentare l'autostima”, [clicca qui per scoprire di più.](#)

## **-Conclusione.**

Per finire menzionerò le caratteristiche più importanti del linguaggio del corpo.

*-Esprimi la maggior varietà degli stati d'animo.*

*-Il linguaggio del corpo generalmente mantiene una relazione di dipendenza con il linguaggio delle parole.*

*-Di solito i messaggi del corpo hanno più significato dei messaggi verbali.*

*-La comunicazione del corpo è inevitabile.*

*-Il corpo ha il suo linguaggio, si esprime in un modo più primitivo e a sua volta è più affidabile per capire ciò che succede nell'interno delle persone. Il corpo non mente.*

*-Il linguaggio del corpo è un fattore fondamentale nella comunicazione visto che le parole che diciamo rappresentano solo il 7% del messaggio che trasmettiamo. Il 93% è comunicazione non verbale, quindi è molto importante considerare questo aspetto.*

Ti auguro il meglio,

Lorenzo Grandi.

31